From:	Yael Barak Menkin <yaelbarakm@gmail.com>
To:	e b <ehbarak1@gmail.com> Michael Menkin <michaelmenkin@gmail.com>
CC:	
Date:	Thu, 6/11/2015 4:23:53 PM
Subject:	×ž×¢×•×“×›×Ÿ -- ×¤×’×™×©×” ×¢×•×“ ×¢×œ ×ž×›×•× ×” ×ž×•×›× ×” 11.6.15

1. *אהוד* לדבר עם צביקה בירנבויים – בית החולים נארא – מכון דימות שד – מיכאל נפגש ושלח תוכנית עסקית. *מיכאל* - לשלוח לאהוד מי נכח בפגישה עם צביקה (שותפים).

2. ארגנטינה - *אהוד* לדבר עם גוסטבו.

3. הדמיה סין – לעקוב סוף הקיץ אחרי קבלת אישורים.

4. בוצואנה – *מיכאל* לשקול לתאם ארוחת בוקר עם אהוד אם זה עוזר. (אהוד חוזר 7.7 ?)

5. קונטגארד – *אהוד* לדבר עם אייל עופר ועידן עופר לגבי השקעה. עם רינובה (רוסים, חברת לוגיסטיקה). מיכאל לנתח את שרשרת המזון של הטיפול במטענים ולחשוב לאיזו חברה זה מעניין.

6. הונגריה – *אהוד* לבדוק לפני ולבדוק כשהוא שם אם אפשר לקדם את אלסמד או דברים דומים.

7. Medical emergency hospital – בדרום קזחסטן. המדינה בונה. המנכ"ל מתכנן להרוויח על ידי ניהול שירותי ניתוחים וטיפולים לאוכ' שיכולה לשלם. יצטרכו ציוד והנהלה כאשר הבית חולים יהיה בנוי. מימון דרך קרדיט ליין או public-private partnership. צריך 20-25 מיליון דולר כדי לממן את זה. חשבו על שותף כמו אסותא. מציעים לארגן ביקור של ה CEO לאסותא (שוקי שמר) כדי לתאם.

   אהוד לבדוק עם הליד בקזחסטן אם מוכנים במקום עם אסותא להתקשר עם אלסמד. לחילופין לחבר את אסותא ואלסמד להתקשרות עם קזחסטן, עדין אולי אלסמד יכולים להיות turn key contractor. לשכנע לערב שותף גם בשלב הבינוי.

   מיכאל להזכיר לאהוד פעם בעשרה ימים.

8. קרן שמשקיעה ב medical devices - לזכור שלמיכאל מומחיות בתחום של הדמיה רפואית (טכנולוגיה + שוק) ויכול להתאים לבחון סטארטאפים בתחום.

יעל